

## Rubrica: *La via dell'acqua*



**Manuel Pasqual** è amministratore di Better Life, azienda leader nella distribuzione di purificatori d'acqua domestica in tutta Italia. Laureato in Management e Informatica, da quasi vent'anni si dedica allo sviluppo della sua impresa in ottica di sostenibilità ambientale e di concreto benessere delle persone.



**BETTER LIFE**  
Ti miglioriamo la vita

### **Depuratore gratis: possiamo fidarci di chi “dice” che il depuratore viene regalato, o ci sta truffando?**

Partiamo da un presupposto, la parola “**gratis**” attiva, consapevolmente o meno, due meccanismi: da una parte siamo attratti dalla convenienza e dall'altra avvertiamo un segnale di “pericolo”. Proprio per questo molto spesso la prima reazione emotiva è lo scetticismo per partito preso. Con la consueta precisione e trasparenza nelle prossime righe cercheremo di **fare un po' di chiarezza** su questo argomento, che è un must tra le richieste e i dubbi dei consumatori, soprattutto nel nostro settore.

Esistono tre **modelli di business** nel mondo della purificazione, tutti e tre perfettamente **legali**.

Piccolo inciso: un modello di business è il sistema che l'azienda usa per poter restare aperta, ogni settore ha modelli specifici che sono adatti al proprio mercato.

Andiamo a vedere i tre modelli classici nella purificazione acqua:

1. Il guadagno arriva dalla vendita del dispositivo e dalle manutenzioni;
2. Il dispositivo è gratis: il guadagno arriva dall'abbonamento alle manutenzioni periodiche;
3. Il guadagno arriva dal noleggio del dispositivo e dalle manutenzioni.

La modalità più controversa, spesso criticata dai concorrenti che non la utilizzano, è ovviamente la seconda: il dispositivo gratis. La domanda più gettonata è proprio quella: **è vero che viene regalato?** La risposta è sì, fermo restando che, come è normale che sia, se l'azienda non guadagna dalla vendita è ovvio che guadagni dalle manutenzioni.

Un esempio classico è la macchina del caffè porzionato. Ci sono aziende che vendono la macchina, lasciandoti libero di acquistare le cialde a un prezzo medio di 25 centesimi negli store generici. Poi ci sono aziende che regalano la macchina e ti vincolano all'acquisto delle cialde per 30 o

35 centesimi. Quest'ultima è forse una truffa poiché vende cialde più care? No, semplicemente oltre il costo del caffè si sta pagando il servizio di spedizione e l'assistenza in caso di bisogno. Chiaro, limpido, trasparente come l'acqua.

Modello di business 1: vendita del dispositivo.

Il costo varia a seconda del modello di filtrazione che si sceglie e dagli optional. Si parte dai 2.000 euro e si può arrivare ai 4.000 euro, chiaro che se un'azienda vende il dispositivo, avendo un guadagno immediato, potrebbe poi far pagare una manutenzione più economica.

Modello di business 3: il noleggio.

Sei vincolato a pagare per un numero di anni, al termine dei quali smetti di utilizzare la macchina (che viene ritirata) o ricominci il ciclo di pagamenti.

**Qual è quindi l'offerta migliore?** Nella realtà ogni modello di business ha dei pro e dei contro, ma sarebbe poco elegante per noi come azienda parlare male dei modelli che non utilizziamo in Better Life. Penso però due cose: ogni persona ha dei piaceri e dei desideri diversi, quindi offerte differenti soddisfano persone con richieste differenti.

Ma se proprio dovessi **darti un consiglio**: non è tanto l'offerta che fa la differenza, bensì **scegliere l'azienda che si prende più cura di te**.

Nella rubrica di febbraio abbiamo dato 3 regole d'oro su come scegliere l'azienda giusta. Se non le hai lette, **corri a recuperare lo scorso numero prima di rischiare di essere fregato (o fare la scelta sbagliata)**.

**Noi di Better Life ci mettiamo la faccia, non ti promettiamo di essere l'azienda con l'offerta più economica, ma di essere l'azienda che si prende più cura di te.**

[www.betterlifeitalia.it](http://www.betterlifeitalia.it)

PUBBLIREDAZIONALE